若手経営者たち

今年は70年代生まれの若者が次々とネット企業を起こす空前の起業ブームとなった。彼らの建前と本音、価値観、考え方など、多くの読者にとって未知の部分も多いはずだ。本紙では、インターネットビジネスで起業し、着実にその知名度を高めつつある70年代前半生まれの若手経営者たちの座談会を開いた。

興味津津（本社・東京都小平市）、興津祥子社長
http：//www 2 u.biglobe.ne.jp/~happym/
主婦向けパソコン教室運営、市場調査、新商品企画。主婦のネットワーク「ハッピ ーマザーネットワーク」主幹。98年10月設立。慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科（修士）卒業。修士課程在学中に起業。

興津祥子社長

コアプライス（本社・千葉県市川市）、槙野光昭社長
http：//www.kakaku.com/
パソコン最安値情報サイト「価格コム」運営。97年12月設立。東海大学政治経済学部経営学科卒業。メルコの営業を経て起業した。

槙野光昭社長

今、空前の起業ブーム到来

集まってもらったのは、次の4人。

パソコンの市場最低価格情報を提供する「価格コム（http：//www.kakaku.com）」運営のコアプライス・槙野光昭社長（73年生まれ）、主婦の商品企画、パソコン教室運営の興味津津、興津祥子社長（74年生まれ）、Linuxデータベース構築のサイバーテック、橋元賢次社長（73年生まれ）、元賢次社長、インターネット専門の広告代理店のサムスル、渡邉裕晃社長（74年生まれ）。

彼らの起業の動機は「一生、左うちわで暮らすため」（槙野社長）、「自分の居場所をつくるため」（興津社長）、「冒険するスリルを味わうため」（橋元社長）、「平均的なサラリーマンの生涯年収約1億5000万円では、自分の夢を実現できないから」（渡邉社長）と、まずは資金づくりと冒険心が動機づけとなった。興津社長の自分が自信をもって立脚できる生存空間をつくるためという動機は、女性心理の現れといえようか。

73年、74年に生まれた彼らが大学を卒業して就職する時期は、バブルが崩壊し、多くの大企業は不良債権に苦しみ、従業員の首切りにともなう大規模なリストラを断行していた時期だった。

海の向こうの米国では、大成功を収めるネット企業が次々と現れ、インターネット産業が、製造業に次ぐ産業になると先見ある一部の人が唱え始めた時期でもある。

既存企業に対する失望と、起業する危険性を天秤に掛けて、自己の満足度と収益、社会への貢献度の3つを割り出した結果、彼らは後者を選んだわけだ。

座談会では、ほとんど初めて顔を会わす者同士だったが、同世代ということもあり、すぐに話が盛り上がり始め、「どうして起業しようと思ったか、「これからどうやって生き残っていくのか」、「人生の目標は」など、起業の動機から、人生観に至るまで幅広く議論が進んだ。

70年代生まれの若手経営者たちに、企業に対する考え方からビジネスにおける収益構造までを聞いてみた。

既存企業に失望…起業に賭ける

70年代前半生まれの起業家たち

集まってくれた4人は、いずれも自分の意思で起業した経営者であり、今、注目を集めている渋谷周辺のネット起業経営者の多くとも、世代的に通じるものがある。

いわは、インターネットベンチャー起業家たちの等身大の姿ともいえるだろう。まずは、参加者の4人に自己紹介を兼ねて、起業までの決断について語ってもらった。

起業への決断

渡邉 「資金と人脈が欲しかった」

サムスルの渡邉裕晃社長は一母親が中国系インドネシア人で、子供のころから中国やインドネシアなどアンターネット広告事業を立ち上げる担当をしていたのです。これが半ば『使命感』のように身体のあちこちに染みついているんです。しかし、そんな生活をするのには、まずは資金と人脈が必要でしょ。だから起業したんです。平均的なサラリーマンは、一生あくせく働いても、平均的な生涯年収は約1億5000万円しかないんです。これでは自分の夢を実現できません。起業するまでは、ベンチャー企業で勤め、経営者の苦しみを身近に感じていましたから、起業すれば単純に金が儲かるとは思っていませんでした。

興津 主婦の「居場所をつくろう」

主婦のネットワーク「ハッピ ーマザーネットワーク」を運営する興味津津の興津祥子社長は、「女性にとって結婚して子供を産むということは、男性が考えている以上に大事件なのです。私の場合は、子供を産む前に、自分と社会の位置づけというか、自分の社会的な器を、先につくっておこうと思い起業しました。私にとって、会社は自分が安住する器であり、存在する場所ですから、会社を『継続』させることが最も大切だと考えています。自分の能力を社会に向かって放出できる窓口が、私のつくった興味津津といえるんです。しかし、自分の場所をつくるにもお金が必要なので、収益を得ることが必要ですが、どうしたらいいか？簡単なことで、一生分のお金を、今、この瞬間瞬間に稼げばいいんです。1分働くなら、1円でも多く稼ぎたい。そんなことを実現するには、起業するしかないでしょう」と、いたって単純明快な回答である。

橋元 Linux DBの覇者狙う

沖電気工業で技術者として勤務した経験をもつ橋元賢次社長は、技術者らしい真面目な回答をしてくれた。

「純粋に金を得るだけだったら、リスキーだけれども、インターネットバブルの波に乗って、株を売り抜ければいいと思うんです。でも、私は違います。会社全体の目標でもあるのですが、Linux上で動くデータベース分野でトップ企業を目指します。こんな目標を実現するには、自分の会社をもっとと実現できるものですよ。Linuxにおけるオープクルを目指して、社員全員が同じ方向を向いています。まさにこれが、会社経営の醍醐味ですね」と話す明確な目標を掲げている点が身上だ。

価格コムの収益構造

槙野 徹底した無料で集客力追求

インターネットの特性を生かした収益構造についてそろって最も露出度が高いパソコン最低価格情報提供サイト「価格コム」を運営する槙野光昭社長は「一生、遊んで暮らすために……学生のとき、来る日も来る日も、こんなことばっかり考えていました。一生、遊んで暮らすことが、とうしたらいいか？簡単なことで、一生分のお金を、今、この瞬間瞬間に稼げばいいんです。1分働くなら、1円でも多く稼ぎたい。そんなことを実現するには、起業するしかないでしょう」と、いたって単純明快な回答である。

橋元 Linux DBの覇者狙う

沖電気工業で技術者として勤務した経験をもつ橋元賢次社長は、技術者らしい真面目な回答をしてくれた。

「純粋に金を得るだけだったら、リスキーだけれども、インターネットバブルの波に乗って、株を売り抜ければいいと思うんです。でも、私は違います。会社全体の目標でもあるのですが、Linux上で動くデータベース分野でトップ企業を目指します。こんな目標を実現するには、自分の会社をもっとと実現できるものですよ。Linuxにおけるオープクルを目指して、社員全員が同じ方向を向いています。まさにこれが、会社経営の醍醐味ですね」と話す明確な目標を掲げている点が身上だ。

槙野 徹底した無料で集客力追求

インターネットの特性を生かした収益構造について聞いてみた。

槙野 価格コムは『ヤフー型』のビジネスモデルです。ヤフーが検索界のトップであるならば、価格コムは価格界のトップを目指しています。つまり検索のポータル（玄関）がヤフーならば、価格のポータルが価格コムというわけです。価格コムを参照してくれる人たちも毎月のように増えています。

興津 パソコン教室の生徒たちが、パソコンの価格を知りたいときは価格コムを紹介していますよ。それにしても価格コムに掲載してあるバナー広告の数は圧巻ですよね。まるで将軍が胸につけている勲章のように貼り付いていますよ。価格コムでは、サービスの有料化とか考えていないんですか。

槙野 広告は、日々の電気代や食事代のために頂いているだけなんです。収益構造は『徹底的な無料サービスによる集客力』に求めなければならないと考えています。とことん無料にすることで、他社の参入を防ぐ考えです。今はパソコンや周辺機器の価格を集めていますが、今後は、家電やブランド品などの最低価格情報も提供していく考えです。

興津 槙野さんは「一生、遊んで暮らすお金」を稼がなきゃならないのに、社会とのつながりを起業に求めた。

慶應義塾大学大学院の政策・メディア研究科で、組織論を学んだ興津社長は「超個性派主婦による商品開発ネットワーク」づくりに力をえれている。主婦ネットワークによる商品企画会社は、大手が数社あり、後発になる興味津津では、パソコンをまだもっていない主婦の組織化に力を入れている。

「収益構造にも結びつくのですが、今の収益の柱は、主婦による主婦のためのパソコン教室です。都内に4か所開設しており、開設してから1年が経ちました。受講した主婦が、上達して自己主婦にパソコンを教えるようになり、徐々にネットワークが広がっていきます」と、パソコン教室を巧みにつかって主婦の商品開発ネットワークづくりを手掛ける。

槙野 一生遊んで暮らすために…

一般消費者にとって、おそらく最も露出度が高いパソコン最低価格情報提供サイト「価格コム」を運営する槙野光昭社長は「一生、遊んで暮らしたい……学生のとき、来る日も来る日も、こんなことばっかり考えていました。一生、遊んで暮らすことが、とうしたらいいか？簡単なことで、一生分のお金を、今、この瞬間瞬間に稼げばいいんです。1分働くなら、1円でも多く稼ぎたい。そんなことを実現するには、起業するしかないでしょう」と、いたって単純明快な回答である。

槙野 価格コムは『ヤフー型』のビジネスモデルです。ヤフーが検索界のトップであるならば、価格コムは価格界のトップを目指しています。つまり検索のポータル（玄関）がヤフーならば、価格のポータルが価格コムというわけです。価格コムを参照してくれる人たちも毎月のように増えています。

興津 パソコン教室の生徒たちが、パソコンの価格を知りたいときは価格コムを紹介していますよ。それにしても価格コムに掲載してあるバナー広告の数は圧巻ですよね。まるで将軍が胸につけている勲章のように貼り付いていますよ。価格コムでは、サービスの有料化とか考えていないんですか。

槙野 広告は、日々の電気代や食事代のために頂いているだけなんです。収益構造は『徹底的な無料サービスによる集客力』に求めなければならないと考えています。とことん無料にすることで、他社の参入を防ぐ考えです。今はパソコンや周辺機器の価格を集めていますが、今後は、家電やブランド品などの最低価格情報も提供していく考えです。

興津 槙野さんは「一生、遊んで暮らすお金」を稼がなきゃならないのに、社会とのつながりを起業に求めた。

慶應義塾大学大学院の政策・メディア研究科で、組織論を学んだ興津社長は「超個性派主婦による商品開発ネットワーク」づくりに力をえれている。主婦ネットワークによる商品企画会社は、大手が数社あり、後発になる興味津津では、パソコンをまだもっていない主婦の組織化に力を入れている。

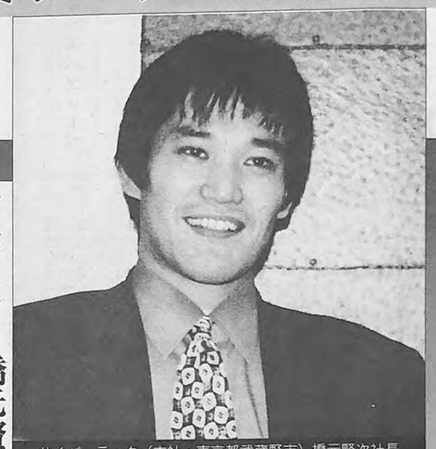
「収益構造にも結びつくのですが、今の収益の柱は、主婦による主婦のためのパソコン教室です。都内に4か所開設しており、開設してから1年が経ちました。受講した主婦が、上達して自己主婦にパソコンを教えるようになり、徐々にネットワークが広がっていきます」と、パソコン教室を巧みにつかって主婦の商品開発ネットワークづくりを手掛ける。

特別座談会 ミレニアムを駆ける

出席者の横顔と各社概要

サムスル（本社・東京都渋谷区）、渡邉裕晃社長
http：//www.samsul.co.jp/
99年5月設立。インターネット専門の広告代理店。青山学院大学国際政治経済学部国際政治学科卒。上智大学大学院外国語学研究科国際関係論専攻（博士前期過程）在学中メールニュース、クラオンラインを経て起業。

サムスル 渡邉裕晃社長



サイバーテック（本社・東京都武蔵野市）、橋元賢次社長
http：//www.cybertech.co.jp/
Linux上でのデータベース構築・システム構築会社。98年9月設立。国立愛媛大学電気電子工学科卒業。沖電気工業を経て起業。

サイバーテック 橋元賢次社長

参加各社のホームページ

コアプライス

興味津津

サイバーテック

サムスル

そんなに無料にしたらぜんぜん儲からないじゃないですか。

槙野 それが違うんですよ。ヤフーのサービスは基本的にすべて無料にもかかわらず、ビジネスとしてちゃんと成り立っています。それはヤフーが検索界でトップだからですよ。インターネットのビジネスは一番以外はすべて負け組です。1番でなければ儲からないけれども、1番になったら揺るぎない収益構造を確立することができる――それがヤフー型ビジネスの特徴なんです。つまり、インターネットにおける無料サービスというのは、両刃の剣のようなもので、収益が悪化して倒産してしまうかもしけないけれど、一度、好転し始めれば、一気に形勢を逆転することができるんです。

橋元 そのアイデアを思いついたきっかけは何ですか。

槙野 私はメルコでメモリの営業を担当していました。メモリという商品は、本当に差別化が難しくて、結果的に価格だけが勝負になるんです。他社に比べて10円でも安ければシェアが逆転する世界です。消費者やメーカー、他店の最低価格を知りたい販売店など、販売の現場では、一つしかない市場最低価格を、立場が違う多くの人が知りたがっていることを発見しました。販売行為において、価格こそが最も明瞭で、差別化しやすい要素だと考え、価格コムを思いついたんです。価格は、インターネットの世界にも当てはまります。例えば、現在、どこかの会社が有料でサービスを提供していたとします。もし、このサービスと同等のサービスを無料で提供したとしたら、絶対に勝つことができると思うんです。インターネットの世界では、安いことが直接収益を悪化するという仕組みが実に興味深いところです。今、人気を博している仮想商店街の楽天市場があるでしょう。将来、楽天市場の無料版を実現することで、価格界の存在意義を拡大していく考えでいます。

一生、遊んで暮らすお金を得るために起業し、徹底した無料サービスを提供する槙野社長。一見すれば相反するように思えるが、独自の「価格理論」は筋が通っており、他の3人の出席者は、ただ圧倒されるばかりだった。

渡邉 年商20億円で10%の利益率が公開して利益が見込める基準と考えれば、初年度1億円の売り上げで、年率50%で成長したとしても、あと8年かかる。そのころは、いくらなんでも日本のインターネットバブルは弾けていると考えるべきでしょう。

ネット起業が公開すれば必ず株価が上がるという時期は、そう長くは続かないと考えているからだ。槙野社長は株式公開に向けた収益性の面で、猛烈に反省している点がある。

槙野 メールマガジン（メルマガ）を発行しながったことです。これは、ビジネス的に見て大きな痛手です。価格コムを立ち上げたとき、メルマガで今日の最低価格を配信するサービスを始めることはできたのですが、文字だけの電子メールを見せるよりも、価格的な媒体でも、ウィークリーまぐまぐ」を約185万部以上配信しているといいます。これは、広告媒体として非常に魅力的です。読者にとってみたら、メルマガ配信を登録し、望む望まないにかかわらず、半強制的に送られてくる情報誌は、あまり心地よいものではないと思うのですが、ビジネス的に見れば、他人のつくったコンテンツで広告収入を得るという、完璧なビジネスモデルです。

渡邉 確かに、ウィークリーまぐまぐの広告料はメルマガのなかでもトップクラスだし、月水金の週3回メルマガを約22万部発行している懸賞情報サイト「チャンスイット」も、ヘッダ3枠の広告枠が来年3月上旬まで埋まっているというから、広告代理店としても有力メルマガは魅力的な媒体だ。

槙野 あぁっ、悔しい。顧客にとってみれば、タダで情報をもらうかわりに、広告付きメルマガを読むという妥協をしなければならないが、ビジネスという側面から考えれば、メルマガを発行して欲しいという要望はありません。メルマガ配信サイトのまぐまぐは、メルマガ配信の登録した読者に対して情報誌『ウ

株式公開への意欲

橋元 5年後めどにマザーズ公開

渡邉 Iネットバブル長くはない

インターネットベンチャーと呼ばれる企業の起業家たちの多くは、株式公開を視野にいれている。株式公開について聞いてみた。

橋元 元ベンチャー投資会社の経理担当者を非常勤社長は株式公開に向けた収益性の面で、猛烈に反省している点がある。

槙野 メールマガジンルマガのなかでもトップクラスだし、月水金の週3回メルマガを約22万部発行している懸賞情報サイト「チャンスイット」も、ヘッダ3枠の広告枠が来年3月上旬まで埋まっているというから、広告代理店としても有力メルマガは魅力的な媒体だ。

槙野 あぁっ、悔しい。顧客にとってみれば、タダで情報をもらうかわりに、広告付きメルマガを読むという妥協をしなければならないが、ビジネスという側面から考えれば、メルマガを発行して欲しいという要望はありません。メルマガ配信サイトのまぐまぐは、メルマガ配信の登録した読者に対して情報誌『ウ

顧客囲い込みへ

興津 主婦の口コミが威力を発揮

橋元 顧客の囲い込みの道具としては、メルマガ以外にも、コミュニティやポータルなどの形態があります。興津さんにとっての顧客の囲い込みとは、どんなものが考えられますか。

興津 毒にも薬にもならないようなコンテンツでは、人は集まりません。主婦の多くは、いかに自分が得をするかということを一年中考えています。価格コムじゃないですけれど、安くなければ立ち寄らないというのが主婦なんです。例えば、主婦のあいだでは「口コミ」が威力を発揮します。インターネットをつかって、うまく得する情報を口コミ的に伝えられれば、これほど力強い道具はないのではないでしょうか。女性が思わず衝動買いをしてしまうような商品やサービスは、必ずあるわけで、こういう情報をインターネットで伝えることで顧客の囲い込みを図る方法もあると思います。

槙野 メーカーに対して圧力をかけられるような主婦の団体ってあるんですか。例えば、主婦連合総会興味津津グループとか…。

興津 （笑）先行している主婦ネットワークはいくつかあります。主婦同士の横のつながりも強いですから、大きな主婦ネットワークをつくることは可能だと思います。ただ、今は現業に追われてしまい、それに取り組む人がいないという状況ではないでしょうか。

橋元 ここで会ったのも何かの縁ですから、主婦連合総会結成、お手伝いしますよ。まずLinuxを使ったデータベースで名簿づくりから始めましょうか。

渡邉 私は告知活動のお手伝いをしましょう。

槙野 主婦向け端末のパソコンが必要なら、価格コムで市場最低価格をチェックしてくださいね。安い店を今、今、この瞬間瞬間に稼げばいいんです。1分働くなら、1円でも多く稼ぎたい。そんなことを実現するには、起業するしかないでしょう」と、いたって単純明快な回答である。

槙野 価格コムは『ヤフー型』のビジネスモデルです。ヤフーが検索界のトップであるならば、価格コムは価格界のトップを目指しています。つまり検索のポータル（玄関）がヤフーならば、価格のポータルが価格コムというわけです。価格コムを参照してくれる人たちも毎月のように増えています。

興津 パソコン教室の生徒たちが、パソコンの価格を知りたいときは価格コムを紹介していますよ。それにしても価格コムに掲載してあるバナー広告の数は圧巻ですよね。まるで将軍が胸につけている勲章のように貼り付いていますよ。価格コムでは、サービスの有料化とか考えていないんですか。

槙野 広告は、日々の電気代や食事代のために頂いているだけなんです。収益構造は『徹底的な無料サービスによる集客力』に求めなければならないと考えています。とことん無料にすることで、他社の参入を防ぐ考えです。今はパソコンや周辺機器の価格を集めていますが、今後は、家電やブランド品などの最低価格情報も提供していく考えです。

興津 槙野さんは「一生、遊んで暮らすお金」を稼がなきゃならないのに、社会とのつながりを起業に求めた。

慶應義塾大学大学院の政策・メディア研究科で、組織論を学んだ興津社長は「超個性派主婦による商品開発ネットワーク」づくりに力をえれている。主婦ネットワークによる商品企画会社は、大手が数社あり、後発になる興味津津では、パソコンをまだもっていない主婦の組織化に力を入れている。

「収益構造にも結びつくのですが、今の収益の柱は、主婦による主婦のためのパソコン教室です。都内に4か所開設しており、開設してから1年が経ちました。受講した主婦が、上達して自己主婦にパソコンを教えるようになり、徐々にネットワークが広がっていきます」と、パソコン教室を巧みにつかって主婦の商品開発ネットワークづくりを手掛ける。

槙野 一生遊んで暮らすために…

一般消費者にとって、おそらく最も露出度が高いパソコン最低価格情報提供サイト「価格コム」を運営する槙野光昭社長は「一生、遊んで暮らしたい……学生のとき、来る日も来る日も、こんなことばっかり考えていました。一生、遊んで暮らすことが、とうしたらいいか？簡単なことで、一生分のお金を